SENADO **SECRETARIA** **DIRECCION DE COMISIONES**	**XLIIa. LEGISLATURA** **Tercer Período**
	CARPETA Nº 834 de 1987
COMISION DE HACIENDA	**DISTRIBUIDO** Nº 632 de 1987
Noviembre de 1987	**Sin corregir por los oradores**

L E A S I N G

Se establecen normas reglamentarias de dicho contrato

Versión taquigráfica de la sesión de la Comisión del día 5 de noviembre de 1987

Preside: Señor Senador Manuel Flores Silva

Miembros: Señores Senadores Carlos Cassina, Guillermo García Costa, Luis A. Lacalle Herrera y Dardo Ortiz

Invitados Especiales: Asesores del Ministerio de Economía y Finanzas doctores Juan Pablo Cajarville, Carlos Dentone, economista Juan Ignacio García Peluffo y contador Raúl Cobelli

Secretario: Señor Alfredo M. Alberti

SEÑOR PRESIDENTE.- Está abierta la sesión.

(Es la hora 9 y 25 minutos)

En la sesión anterior habían quedado pendientes ciertos aspectos concernientes al proyecto de ley LEASING. Por un lado se nos había planteado el problema de la denominación de la figura en cuestión que, a solicitud del señor Senador Ortiz, el Poder Ejecutivo se había comprometido a traernos alguna fórmula semántica, que fuera más adecuada al idioma castellano.

En segundo término, había quedado pendiente la discusión sobre aspectos vinculados o bien al artículo 5º, o bien al artículo 38 relativos a la situación específica del LEASING sobre bienes inmuebles. Y por último debíamos analizar dos o tres artículos relativos a normas penales para lo cual habíamos solicitado la presencia del doctor Cairoli, sin que a esta altura Secretaría tenga la certeza de su comparecencia.

En consecuencia y si no hay inconveniente cederíamos la palabra a los representantes del Poder Ejecutivo a los efectos de escuchar su opinión sobre estos aspectos.

SEÑOR CAJARVILLE.- En primer término, quiero hacer referencia al tema relativo a la denominación del contrato. En una de las sesiones anteriores se había enunciado una lista de posibles denominaciones en castellano que podrían ser: contrato de crédito locativo, contrato de arrendamiento financiero, crédito arriendo, crédito de uso, financiamiento locativo, y financiamiento de uso.

Muchas de estas denominaciones existen en el Derecho Comparado y otras han sido producto de nuestra imaginación. De toda esta lista la denominación que nos ha parecido más gráfica e indicativa del contenido del contrato es la de crédito de uso, porque señala el aspecto crediticio del contrato que es su esencia y además hace hincapié en que ese crédito se otorga de una manera muy singular, que es la de otorgar el uso de un bien. Por estos motivos proponemos esta denominación.

SEÑOR ORTIZ.- Creo que el nombre no hace a la cosa. Lo que sí me interesa es no adoptar denominaciones en términos extranjeros.

Debemos tener en cuenta que esta denominación además de modificar el título del proyecto debe adaptarse al texto del mismo porque el término LEASING se menciona en varios aspectos. O sea que habría que adaptar todos los artículos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que esto no es fácil porque donde dice "Leasing Financiero", tendríamos que decir "Crédito de Uso Financiero".

SEÑOR CAJARVILLE.- Pienso que la denominación sería "Crédito de Uso" sin el aditamento de financiero. En este proyecto se hablaba de Leasing financiero para oponerlo a la otra figura que se proponía que era la de "Leasing Operativo". De todas formas creo que la denominación "Crédito de Uso" sustituiría a las dos palabras.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si todos estamos de acuerdo adoptaríamos provisoriamente esta denominación.

Corresponde pasar al otro punto.

SEÑOR CAJARVILLE.- El otro aspecto que había quedado pendiente era el relativo al Leasing sobre bienes inmuebles. Se planteaba la interrogante de qué ocurría con el inmueble cuando finalizaba el contrato, el usuario no hacía uso de la opción de compra y por lo tanto lo devolvía a la institución acreditante que es, de acuerdo a lo que viene siendo aprobado por el proyecto, un intermediario financiero o una empresa especializada en realizar operaciones de Leasing. La legislación vigente prohíbe --y es conveniente mantener esta prohibición- poseer con carácter permanente bienes inmuebles en su patrimonio.

En la sesión anterior se habían planteado dos posibles soluciones, una de ellas propuesta por el economista García Peluffo y la otra por quien habla. La discrepancia que existía entre ambas no era de fondo porque los dos tendíamos a evitar que el bien permaneciera con carácter permanente en el patrimonio de la empresa acreditante o dadora. Además, atendimos la preocupación de los señores Senadores en el sentido de que todo esto no quedara librado a la reglamentación, sino que la solución básica estuviera en la propia ley.

En consecuencia, hemos llegado a esta proposición.

Sería un agregado al artículo 38 y no al artículo 5º, porque es un tema que hace referencia a las relaciones entre las partes y tiene que ver precisamente con las prohibiciones realmente vigentes, en el sentido de que esas empresas tengan bienes inmuebles en sus patrimonios.

El agregado diría así: "Si el usuario no ejercitara la opción de compra, ni se hubiese incluido en el contrato el convenio previsto en el inciso 4º del artículo 1º, el inmueble será vendido por la institución acreditante en remate público y al mejor postor dentro del plazo que establezca la reglamentación que dicte el Banco Central del Uruguay".

Me explico:"... si el usuario no ejercitara la opción de compra", es precisamente la hipótesis que plantea una dificultad. Si el usuario ejerce la opción de compra el bien desaparece del patrimonio de la empresa acreditante. De manera que el problema no existe.

Más adelante el agregado dice: "... ni se hubiese incluido en el contrato el convenio previsto en el inciso 4º del artículo 1º". Aquí hay que hacer una salvedad formal que hasta ahora me parece que no se tuvo en cuenta. De acuerdo a lo que se había aprobado, en el artículo 1º, la opción de compra dejaba de ser esencial. Se había establecido que pasara a ser inciso 2º. De modo que la referencia final, en lo que era originariamente el inciso 2º, a la opción de compra que refiere el inciso 1º, ahora debe decir inciso 2º.

SEÑOR ORTIZ.- En esta versión actualizada que ha hecho Secretaría, el inciso 1º habla de la opción de compra.

SEÑOR CAJARVILLE.- Pero se había acordado que eso fuera inciso 2º, es decir, a partir de la palabra "se podrá pactar", etcétera.

SEÑOR ORTIZ.- Terminaría en "periódicamente".

SEÑOR CAJARVILLE.- Luego, en un inciso aparte, vendría la opción de que las partes pueden o no pactar.

SEÑOR ORTIZ.- Entonces, el inciso 2º pasaría a ser 3º.

SEÑOR CAJARVILLE.- El inciso 3º de este borrador pasa a ser 4º.

ccs.3
D/632

En este agregado, lo único que queda librado a la reglamentación del Banco, es el establecimiento del plazo, porque la solución está puesta por la ley: debe ser vendido en remate público. Se entiende conveniente o tal vez necesario dejar librado a la reglamentación del Banco Central el establecimiento del plazo para atender a las contingencias del mercado inmobiliario. Todos los presentes sabemos que hay momentos en que es imposible vender un inmueble. Entonces, la reglamentación debe tener la necesaria flexibilidad para atender esa circunstancia.

SEÑOR ORTIZ.- Puede ocurrir como dice el señor Cajarville que los precios sean bajos, entonces, puede ser que el dador lo adquiera en remate público a un precio inferior al que podría haber pactado. En materia inmobiliaria los ciclos de valorización son más prolongados, no se trata de semanas. A veces pueden pasar años. Además, la propiedad inmueble sigue con cierto retraso, la oscilación económica del país. Naturalmente que queda a criterio del Poder Ejecutivo establecer un plazo, pero habría que ver que no se perjudicare inútilmente a la institución dadora.

SEÑOR CASSINA.- La reglamentación del Banco Central acerca del plazo para la venta de un inmueble, ¿se trataría de algo con carácter general, o atendiendo a las circunstancias que recientemente se explicaba contemplaría la situación caso por caso?

SEÑOR CAJARVILLE.- No está establecido. Lo único que queda librado a la reglamentación es el plazo, no la solución de fondo. De todos modos, pienso que la reglamentación podría establecer plazos diferenciales para atender la situación que señalaba el señor Senador Ortiz. El mercado puede ser distinto para vivienda que para locales industriales.

SEÑOR ORTIZ.- Entonces, podría ponerse algo así: "quedará sujeto a la reglamentación que dicte el Poder Ejecutivo, etcétera". En fin, algo en donde se tenga en cuenta alguna orientación. En los hechos va a tener que ser caso por caso.

La reglamentación puede establecer diversas fechas pero, en realidad, después hay que ajustar la situación de hecho, en cuál de esos casilleros debe estar incluida.

SEÑOR CAJARVILLE.- Al hablar de una reglamentación, se está diciendo que el Banco no va a decir que alguien venda un bien en tal plazo o en tal otro, decidiendo caso por caso, sino que se aplicaría un criterio general.

SEÑOR CASSINA.- La determinación caso por caso, que podría ser prudente atendiendo a las circunstancias que ya se han explicado, de todos modos transfiere a la Administración un poder que nunca es deseable que ésta tenga.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, tenemos un principio de modificación propuesto por el señor Senador Ortiz. Pero si no he entendido mal, la idea del señor Cajarville no prosperaba en el mismo sentido.

SEÑOR ORTIZ.- ¿Me puede leer nuevamente esa modificación?

SEÑOR CAJARVILLE.- Dice así: "El inmueble será vendido por la institución acreditante en remate público y al mejor postor dentro del plazo que establezca la reglamentación que dicte el Banco Central del Uruguay".

SEÑOR ORTIZ.- Tal vez se podría agregar en la reglamentación algo que dijera así: "... en la cual se deberán tener presentes las oscilaciones", o algo parecido.

SEÑOR CAJARVILLE.- Sugiero que se hable de "los plazos" y no "del plazo" porque si no parecería que habría que establecer un plazo único para todas las hipótesis, con lo cual no podría contemplarse la observación del señor Senador Ortiz.

Podría ponerse: "Dentro de los plazos que establezca la reglamentación que dicte el Banco Central del Uruguay, atendiendo a las condiciones del mercado inmobiliario", etcétera.

SEÑOR ORTIZ.- La redacción definitiva la podemos incluir en otro momento.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si hemos entendido bien, la hipótesis planteada por el economista García Peluffo de que el fruto del remate no fuese para la institución acreditante sino para quien ha tomado el crédito, eso ha sido descartado.

El producto de la venta es para la institución acreditante.

SEÑOR SECRETARIO.- La redacción quedaría, entonces, con el siguiente texto: "El inmueble será vendido por la institución acreditante en remate público y al mejor postor, dentro de los plazos que establece la reglamentación".

SEÑOR CAJARVILLE.- Sí, la reglamentación que dicta el Banco Central del Uruguay y luego se debería agregar algo así como "atendiendo a las condiciones del mercado inmobiliario".

SEÑOR PRESIDENTE.- En consecuencia, tenemos ya analizada en una primera etapa toda la ley, salvo lo que tiene vinculación con dos artículos relacionados con la legislación penal, los que no trataríamos en esta ocasión, a la espera de un asesoramiento que habíamos solicitado previamente.

SEÑOR ORTIZ.- Personalmente creo que podríamos conversar algo sobre esos artículos.

Pienso que tal vez habría que aclarar lo referente a los dos años de prisión, en el sentido de si corresponde "prisión" o "penitenciaría".

SEÑOR PRESIDENTE.- Léanse los artículos 36 y 37.

(Se lee:)

Artículo 36.- El usuario que abandone los bienes objeto del contrato, con daño de la institución acreditante y sin perjuicio de las responsabilidades que en tales casos incumben al depositario de acuerdo con las leyes comunes y de darse por vencido el plazo del contrato, incurrirá en la pena de dos meses hasta dos años de prisión, según la importancia del daño".

Artículo 37.- El usuario que disponga de los bienes objeto del contrato o que constituya prenda sobre ellos como propios, incurrirá en pena de un año de prisión a seis años de penitenciaría, según la importancia del daño".

En discusión.

SEÑOR ORTIZ.- Estos dos artículos están comprendidos en el Capítulo V, referente a Normas Penales.

El primero se relaciona con el caso de que el usuario abandone los bienes con daño para la institución.

Y el segundo --que implica una hipótesis más grave-- prevé la situación de que el usuario disponga de los bienes, por lo que las sanciones, naturalmente, tienen que ser mayores.

En lo que tiene que ver con la sanción, no encuentro inconvenientes. La única duda que se me presenta es si se debe decir "dos años de prisión" o "dos años de penitenciaría".

SEÑOR GARCIA COSTA.- En oportunidad de examinar estos artículos señalaba que, a mi juicio, no hay mucha precisión en lo referente al léxico penal empleado en ambos artículos.

Señalaba algunas cosas que son de compleja definición, si empezamos a cuestionar estos artículos. En tal sentido me pregunto qué implica abandono de los bienes objeto de contrato. La única figura jurídica que recordamos del abandono está contenida en el Código de Derecho Marítimo, cuando hace mención al abandono de los barcos. Pienso que nadie sabe con exactitud qué puede significar abandono con daño de la institución acreditante. Entiendo que si el precio se sigue pagando no existiría daño para la institución acreditante. ¿En qué consiste este delito? Hay que tener presente que estamos legislando en materia penal, que no es poca cosa. Además, el primer artículo vincula --en un texto que generalmente la ley penal trata de que sea independiente y apropiado al término penal-- la expresión "sin perjuicio de las responsabilidades que en tales casos incumben al depositario". ¿Qué significa? ¿Que ahora el usuario es depositario? De esta forma estamos agregando otra categoría jurídica. No estoy dando respuestas, sino simplemente planteando interrogantes que creo que pertenecen a la categoría de una de las especializaciones más delicadas que tiene el Derecho; me refiero en especial al Derecho Penal.

Lo mismo es válido para el artículo 37 que dice "que disponga de los bienes". ¿Qué significa disponer de los bienes? Por ejemplo, tengo una fábrica, objeto en Leasing, celebro un contrato con un tercero y trabajo "a façon" y entonces ese tercero tiene derecho a presenciar la labor que desarrolla mi empresa. Todas éstas pueden ser interpretaciones. Entonces, hay una figura penal que nadie logra --o por lo menos yo-- encuadrar específicamente.

Por ejemplo, alguien hace una denuncia que no corresponde

y el Juez tiene que interpretar que el usuario dispuso del bien y que, por lo tanto, tiene que ir preso.

¿Qué significa que el usuario disponga del bien, desde el punto de vista penal? El contrato de Leasing supone disposición del bien, o sea, que se disponga de la cosa legalmente dentro del contrato de Leasing.

Por los motivos expuestos me permito insistir en la necesidad de que estos dos artículos sean objeto de revisión por parte de penalistas o gente habituada a esta disciplina del Derecho.

Pienso que alguna de las interrogantes que he planteado deben de ser válidas y que justifican que consultemos a quienes saben más del tema --lo menos, sabrán más que el que habla-- y por lo menos conozco de los señores integrantes de esta Comisión debemos estar todos más o menos en la misma situación.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión había invitado a concurrir al señor Cairoli a la reunión del día de hoy a los efectos que acaba de señalar el señor Senador García Costa.

Al respecto quiero aclarar que Secretaría no ha podido concretar la concurrencia del mencionado jurista.

Cabe destacar que el doctor Cajarville ya había señalado una necesidad similar a la expresada por el señor Senador García Costa.

Salvo que el señor Senador Ortiz persista en su posición pienso que deberían ser objeto de postergación.

SEÑOR ORTIZ.- Me parece bien que se efectúe la consulta.

SEÑOR CAJARVILLE.- Deseo dejar una constancia al solo efecto de salvar la responsabilidad intelectual de quienes hemos trabajado en este anteproyecto.

Precisamente conscientes de nuestras limitaciones, lo que hicimos en este proyecto fue recoger, prácticamente, la letra, con mínimas modificaciones, de dos artículos que están vigentes desde hace alrededor 50 años contenidos en la Ley Nº 5.649 sobre Prenda Agraria. Todas las expresiones que llaman la atención al señor Senador García Costa --y que confieso que no me siento capacitado para esclarecer-- están tomadas a la letra de esas disposiciones.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Mesa consulta a los señores Senadores sobre el criterio a adoptar para continuar la sesión. Lo que correspondería, a esta altura, sería empezar a votar los artículos, dejando pendientes el 36 y el 37.

SEÑOR GARCIA COSTA.- No estuve presente durante buena parte del transcurso del trabajo de la Comisión, de modo que si no le diera real importancia a los aspectos que voy a mencionar, me callaría la boca. Se trata de dos aspectos sobre los que la Comisión ha discutido largamente pero que si no hay inconvenientes deseo replantear. En primer término, lo que tiene relación con la opción de compra. Al respecto he revisado todos los libros a los que he podido acceder y no hay autor que no diga que la opción de compra es de la naturaleza del contrato de leasing. Y además porque en la práctica, sin la opción de compra, el contrato de leasing empieza a "temblequear" jurídicamente. En segundo lugar, la necesidad de que una parte de los artículos sean de orden público. De otra manera se estaría consagrando un tipo de contrato que no tendría la efectividad a la que se aspira. Se busca salvaguardar intereses a través de una negociación jurídico-comercial que cada día va ganando terreno y que es eficaz; pero eso no se logrará en la medida en que no haya disposiciones de orden público.

No sé si todas las disposiciones son de orden público, pero una buena parte sí lo son. Inclusive creo que las que lo son, son las procesales; aunque en materia de procedimiento también se admite la prórroga de competencia, el cambio de jurisdicción y la facultad de la parte. Entonces, no sé si todas las disposiciones deben ser de orden público pero hay una serie que, para celebrar un contrato de leasing inscribible, sería indispendable. La certeza, firmeza, es decir, todas las condiciones que significan el registro, se logran mediante la calificación de clausura de orden público que los contratantes no pueden cambiar. Eso no significa la invalidez de otra contratación, pero no será inscribible y tendrá

sus propios efectos, pero estaría lejos del deseo que yo creo ha tenido el Poder Ejecutivo al enviar este proyecto y la Comisión en tratarlo.

En consecuencia, señalo que no insistiría en pedir la revisión de algún artículo en cuya consideración estuve ausente --en realidad los demás hicieron las cosas cuando debieron y yo no tengo derecho a plantear objeciones-- si no fuera porque entiendo que estos dos temas revisten extrema importancia. Pregunto, entonces, cuándo podremos discutirlos en este ámbito. En el caso de que aquí no se pueda hacer, dejo constancia de que lo haré en el lugar y oportunidad que corresponda.

SEÑOR PRESIDENTE.- Algún otro señor Senador ha manifestado la necesidad de que no se proceda a votar en el día de hoy en virtud de que, dado que el tema es novedoso y delicado, no ha culminado la labor de asesoramiento. De modo que se podría adelantar la labor analizando los tópicos planteados por el señor Senador García Costa y algún otro que se quisiera plantear.

SEÑOR ORTIZ.- En alguna sesión anterior señalé la conveniencia de establecer en el articulado, alguna referencia al aspecto impositivo. Por ejemplo, en el repartido Nº 560, se establece cómo queda el leasing con respecto al Impuesto a la Renta de Industria y Comercio. Se dice que la realización habitual de operaciones de leasing implica la utilización de capital y trabajo aplicados a una actividad con fines lucrativos por lo que el dador quedará comprendido en el apartado a) del artículo 2º, Título II, del Texto Ordenado de 1976 y será sujeto pasivo del gravamen referido. Además está toda la gama impositiva que los señores Senadores conocen. Los trabajos de doctrina pueden o no ser compartidos, de modo que preferiría que en la ley se estableciera con claridad que los dadores del Leasing son sujetos pasivos de tal o cual impuesto. De esta forma se evitaría la necesidad de consultar a la Dirección General Impositiva, cosa que trasunta la existencia de dudas. Por lo tanto, planteo la necesidad de disipar una serie de dudas en materia impositiva en el propio texto de la ley y no dejarla librada a interpretacione o a reglamentaciones.

En toda ley siempre hay zonas oscuras. Además, mientras haya contadores y abogados, los motivos de duda siempre van a existir.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no hay objeciones se votaría en la próxima sesión, ahora vamos a continuar trabajando sobre los puntos planteados en el día de hoy. La vinculación necesaria de la figura jurídica con la opción de compra, la naturaleza de orden público de las medidas y la iniciativa de que la ley consagre disposiciones claras en materia impositiva.

SEÑOR COBELLI.- El tratamiento de la figura del Leasing en materia impositiva, se puede dividir en dos lineamientos generales: por un lado, la cesión del uso a cambio de un precio que es tratado como una especie de arrendamiento desde el punto de vista impositivo. Ello significa que el dador --o sea la sociedad leasing-- computa el bien en su activo fijo y abona el Impuesto al Valor Agregado por las cuotas vencidas y que va cobrando por el arrendamiento citado. Y a la vez computa como utilidad el importe de ese arrendamiento y como pérdida las amortizaciones de ese bien que anteriormente había dicho que computa como activo fijo.

Por otro lado, atendiendo a la forma jurídica y, en cierta forma, a la realidad económica, hay una reglamentación dispuesta por la Resolución Nº 256/81 de la Dirección General Impositiva, que da, siempre que existan las condiciones establecidas en las mismas, el carácter de venta a crédito. ¿Cuáles serían esas condiciones?

Cuando en la opción a compra el valor residual es inferior al 75% del valor amortizable del bien, se considera que, en el fondo, existe una venta a plazo, puesto que se hace un pago sustancial.

Una segunda circunstancia se presenta cuando no hay un valor residual y, prácticamente, el usuario pagó el 100%.

Había una tercera circunstancia por la cual el usuario se hacía cargo de los resultados. Si el mismo supera el valor residual, es una ganancia para él y si no es así, tendrá que hacer frente al resultado.

En los tres casos, señor Presidente, se parte de la base que, prácticamente, existe una venta a crédito y se genera, entonces, el IVA en el momento en que se realiza el contrato de leasing. En el caso del dador, hay un activo circulante por el crédito de las cuotas que tendrá que abonar el usuario. A su vez, el usuario, en ese caso, lo computa como activo fijo por considerarse que el bien que adquirió se hace como

una venta a crédito. La amortización de ese bien, por otra parte, es una pérdida del usuario desde el punto de vista del IRIC. Y desde la del dador, o sea, la sociedad leasing, la ganancia se devenga desde el momento en que se hace el contrato de venta a crédito.

Ese sería, en grandes líneas, el funcionamiento del leasing.

Por otra parte la experiencia indica que la resolución a que hice referencia ha funcionado bastante bien. No ha habido problemas, porque ha interpretado, de alguna manera, la forma jurídica y también la realidad económica de acuerdo a las previsiones que acabo de expresar; pero pienso que podría ser perfectible porque a la sociedad leasing se le está haciendo anticipar determinados impuestos, sobre todo el IRIC, en ciertas circunstancias que no es del caso entrar a analizar. En otro momento, con más tiempo, podemos afinar más este concepto.

Entiendo que habría que limitar ese contrato en el tiempo; por ejemplo, dar la posibilidad a la sociedad leasing de amortizar el bien durante el período de contrato, siempre y cuando éste no significara un término demasiado corto que diera lugar a una amortización acelerada de aquél. Es decir, en la medida que el contrato tenga, como mínimo, el 60% de amortización, ésta podría admitirse de manera que no hubiera un anticipo del Impuesto a la Renta de la Industria y Comercio por encima del valor del bien. Ese sería un punto.

No sé si el señor economista García Peluffo participa de este criterio, por lo que convendría que se refiriera a este aspecto de aunar conceptos y avanzar en el tema.

SEÑOR GARCIA PELUFFO.- En materia tributaria el objetivo --según las instrucciones que hemos recibido-- es el tratamiento neutro del leasing; esto es, no favorecerlo ni discriminarlo para que el eventual beneficiario tome su decisión en función de los méritos propios de las diferentes formas de financiamiento y no en virtud de consideraciones puramente tributarias.

Esto significa que se aplicarían al leasing las normas tributarias pertinentes según la naturaleza propia del contrato. En el leasing pueden darse los siguientes casos: el leasing como venta a plazo, en el que los bienes deben computarse

en el activo del tomador; y el leasing como arrendamiento, en el cual los bienes se computan en el activo del dador. De ahí se derivan las consecuencias tributarias normales para el IRIC.

En materia de IVA, las disposiciones que se aplicarían serían las normas generales por medio de las cuales este tipo de operaciones estaría gravado por ese impuesto, lo cual beneficia al contrato en sí mismo.

Por consiguiente parecería conveniente, en una primera aproximación al tema, no establecer en la ley ningún tratamiento especial para el leasing en tanto existen normas generales que se aplicarían de suyo al contrato en función de las características específicas que tenga.

Por tanto, como existen normas para las ventas a plazo y también las que se refieren a los arrendamientos, según sea la naturaleza del leasing, es decir si existe o no opción de compra, entiendo que son ellas las que deben aplicarse tributariamente. De esa forma, no existirían incentivos particulares para realizar un leasing por razones exclusivamente tributarias. En una palabra, ni discriminar al leasing ni ponerlo en ventaja frente a una venta a plazo financiada por el sistema bancario con un crédito particular o con un arrendamiento. De esta forma las decisiones que adopte el empresario se deberán a consideraciones económicas generales y no en función, exclusivamente, de los aspectos tributarios.

SEÑOR ORTIZ.- Coincido con el señor asesor; pero lo que digo es que como ésta es una norma jurídica nueva que vamos a implantar en nuestro Derecho, podría convenir no hacer un tratamiento preferencial sino especificar, claramente, que se aplicarán las normas impositivas correspondientes al arrendamiento o a la compra-venta para que este aspecto quede bien claro. Reitero que no deseo que se establezca un tratamiento especial ni preferencial sino, simplemente, decir cuál se aplica con el fin de que no haya ninguna duda.

El señor asesor ha expresado que hasta ahora las disposiciones se han aplicado pacíficamente; pero la realidad es que, jurídicamente, el leasing no existía en nuestro país.

SEÑOR GARCIA PELUFFO.- Creo que es posible encontrar una fórmula de incluir algunos artículos por los que se establezcan diversas normas generales sobre los aspectos tributarios del

leasing. Lo único que quería advertir es el hecho de que sobre este instituto en particular no existe mucha experiencia, por lo que nos parece inconveniente congelar el tratamiento impositivo desde ya. Quizás no sea una estrategia equivocada dar un poco de tiempo para ver qué pasa con el leasing en el mercado y, si es necesario, modificar alguna disposición legal sobre el tratamiento fiscal, proponerla al Poder Ejecutivo. Si congelamos la situación fiscal en estos momentos, en el futuro podría acarrearnos dificultades.

Existen casos específicos en los cuales puede ser necesario legislar y tomar alguna disposición especial para el leasing, a los efectos de permitir su desarrollo.

SEÑOR ORTIZ.- He estado leyendo en la "Revista Tributaria" un artículo en el que se sostiene que el dador quedaría comprendido en el IRIC. Sin embargo luego dice que es posible, en teoría, concebir que la operación sea realizada en forma aislada o accidental de modo que pueda sostenerse que el dador no aplica trabajo en la obtención de la renta y que ese caso es el del inversionista que realiza colocaciones sin organización empresarial y que en el esquema del derogado Impuesto a la Renta se habría incluido en la categoría mobiliaria. Asimismo se expresa que no es posible dar una solución a un caso extremo como éste.

Por eso es que he expresado que ya existen algunas dudas, es decir, si no es conveniente ir disipándolas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que el señor Senador Ortiz ha estado leyendo un artículo de la "Revista Tributaria" de julio de 1979.

Estamos centrando la discusión en la propuesta del señor Senador Ortiz en cuanto a que algunos criterios generales relativos al aspecto impositivo se incluyen en la ley. El señor economista García Peluffo, en principio, tiene una opinión contraria y observa la inconveniencia de congelar la situación.

Deseaba agregar una pregunta. Se ha dicho que desde el punto de vista impositivo podríamos analizar el leasing como arrendamiento o como compra-venta, lo que tiene diferentes efectos vinculados al Impuesto a la Renta o al IVA. No me queda claro cómo se lo debe considerar, si no está en la ley.

Expreso esto, en apoyo a la hipótesis que viene manejando el señor Senador Ortiz.

SEÑOR COBELLI.- En primer lugar, deseaba contestar la duda que planteaba el señor Senador Ortiz con respecto al tratamiento del Impuesto a la Renta de la Industria y Comercio, lo que podría generar dudas según el inversionista hiciera operaciones aisladas o habituales.

Según me aclara el señor Presidente, el texto que está leyendo el señor Senador Ortiz corresponde a un trabajo realizado en el año 1979. Como es notorio, el hecho generador del IRIC, es decir, el inciso a) del artículo 2º a él referido fue modificado en la ley de Presupuesto y se habla del concepto de empresa. Anteriormente se trataba de la utilización conjunta de capital y trabajo con predominio del factor capital. Ahora se deja de lado la jerarquía de ambos factores y basta la utilización conjunta, sin predominancia de uno u otro. Quiere decir que con la sola utilización de capital y trabajo existiría ya el concepto de empresa, con lo que la duda quedaría disipada.

Quiere decir que ese trabajo que se ha mencionado responde a una interpretación legal que ya no existe. Por lo tanto, en mi opinión, ya no cabe esa duda.

En segundo término, en cuanto al planteamiento formulado por el señor Presidente sobre qué tratamiento debería dársele desde el punto de vista tributario, es decir, cuándo habría arrendamiento y cuándo venta a plazos, debo decir que el arrendamiento se daría cuando hay una cesión de uso a cambio de un precio. Creo que ese tipo de disposición es claro desde el punto de vista de que se cede el uso de un bien a cambio de un precio. Los señores abogados que están presentes podrán corregirme si me equivoco, ya que me estoy introduciendo en un terreno escabroso para mi profesión. La figura del arrendamiento es clara. En cuanto al otro aspecto no sólo habría que atender a la forma jurídica, sino también a la realidad económica, porque hay casos en que la figura del arrendamiento se puede disfrazar un poco en aras de desfasar o diferir un tributo. Entonces, la resolución que ha venido funcionando con bastante fluidez y sin ningún entorpecimiento, recogía no sólo la forma jurídica, sino también la realidad económica, atendiendo a esas tres situaciones que yo había mencionado

con el agregado --expuesto al final-- de otorgarle una opción al dador, o sea, a la sociedad leasing en cuanto a la posibilidad de amortizar el bien en el período del contrato.

SEÑOR PRESIDENTE.- La tesis de que el leasing debe ser considerado, desde el punto de vista impositivo, como un arrendamiento supone que el bien integre el activo del dador, lo que significa a su vez que el pago del IVA se tendrá que hacer al final, en el momento de la transferencia del bien.

SEÑOR COBELLI.- El IVA se abona a medida que se van percibiendo los servicios, porque no hay opción de compra ni valor residual en la teoría del arrendamiento y el bien permanece siempre en el activo fijo del dador. Nunca pasa al activo fijo del tomador o usuario.

En cambio, con la opción de compra habría, sí, venta a crédito, con lo cual se dejaría de lado la figura del arrendamiento y el bien pasaría a formar parte del activo fijo del dador. Desde el momento que se hace el contrato de leasing, entonces, se genera el IVA, se devenga el IRIC y el bien pasa a integrar el activo fijo del tomador.

SEÑOR ORTIZ.- ¿Qué sucede si no se cumple la opción de compra? En el caso de que exista una opción de compra, el leasing se trata impositivamente como compra-venta, pero si al finalizar el plazo la opción de compra no se cumple, ¿qué ocurre?

SEÑOR COBELLI.- En realidad, se pueden dar tres situaciones: que haya opción de compra; que no exista opción de compra --o sea, que prácticamente, de hecho, el bien pasa al tomador porque se supone que ya se pagó todo su precio--; o que no exista opción de compra, pero estableciendo en el contrato que el tomador se hará cargo de pagar la diferencia resultante del valor residual, si el pago del bien no lo supera y, en el caso contrario, podría quedarse con la diferencia.

En ese caso, habría una ganancia; de hecho se está pagando el bien.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tengo una duda con respecto a la situación del IVA en el caso del arrendamiento de un bien inmueble, por ejemplo.

Existen normas que nos permiten aplicar una solución fiscal a las distintas formas de leasing.

SEÑOR ORTIZ.- Se aplicaría, entonces, por analogía, la solución fiscal del arrendamiento a algo que se parece mucho a éste. ¿Por qué no lo decimos expresamente?

SEÑOR GARCIA PELUFFO.- Si no lo hiciéramos así, si aplicáramos una solución distinta del arrendamiento a un leasing sin opción de compra, ya estaríamos determinando la elección por parte de los agentes económicos, en función de razones tributarias, en el sentido de que las consecuencias fiscales serían diferentes en uno y otro caso. De manera que en lugar de arrendar un bien, por ejemplo, se haría un leasing a los efectos de favorecerse tributariamente o viceversa, lo cual no corresponde, según creo, a la intención del Poder Ejecutivo al enviar este proyecto de ley. Pero queda en manos del Legislador el dar o no a esto un tratamiento especial.

Existen otros temas con respecto a los cuales quizás sí haya que prever un tratamiento fiscal específico en el leasing. Por ejemplo, en el caso de que el leasing no tenga opción de compra o que ésta sea por un precio de mercado --con lo que estaríamos dentro de la hipótesis de arrendamiento-- el problema radicaría en cuál es el período de amortización del bien, a los efectos tributarios, para el dador.

Este tiene el bien en su activo y, por lo tanto, lo amortiza. La amortización de los bienes normalmente queda a criterio del contribuyente, pero hay criterios fiscales que se deben aplicar en función del tipo del bien. Puede darse el caso de un leasing a tres años, de un bien de equipo cuya amortización normal sea de cinco. Entonces, una de las posibles soluciones es la de que si el leasing es por un término de hasta un sesenta por ciento de la vida útil del bien, éste sea amortizado por el dador en el período del contrato del leasing.

En este momento, no estoy seguro de si eso requiere o no modificación legal, pero si así fuera, habría que proponer una norma en ese sentido. Pero no creo que éste sea el momento de proponerla, porque todavía no tenemos operativa y no ha surgido la necesidad de contemplar ese tipo de tratamiento. Pensamos que sería más adecuado esperar que los que operan el leasing lo soliciten.

SEÑOR PRESIDENTE.- Confieso que hay algo que me rechina: que sea la opción de compra --que el señor Senador García Costa propone que se modifique-- lo que defina la naturaleza del tratamiento impositivo, tengo el temor de que esa realidad

SEÑOR COBELLI.- El IVA no grava la venta del leasing ni el arrendamiento.

SEÑOR GARCIA PELUFFO.- Deseaba abundar con respecto a lo que ya expresó el señor contador Cobelli.-

Para sintetizar el tema, diré que básicamente tenemos en el leasing dos posibilidades. Una, en la que no existe opción de compra y, por lo tanto, lo que está detrás del leasing es una especie de arrendamiento. La segunda es que exista opción de compra a un precio que es de mercado, aunque puede ser más alto que el de éste.

De manera que en el momento de realizarse el contrato, no es posible prever si el tomador comprará o no el bien, ya que ello obedecerá a sus conveniencias particulares. En esos casos el leasing toma la forma de un arrendamiento. Se trata de un arrendamiento particular, en el sentido de que interviene una institución financiera para hacerlo posible pero, en definitiva, desde el punto de vista de su naturaleza económica es un arrendamiento.

Por lo tanto, si no se quiere dar un tratamiento especial al leasing, ni favorecer especialmente, la solución tributaria obvia es la de considerarlo un arrendamiento. Entonces, todo lo que suceda en materia tributaria con el arrendamiento, ocurrirá también con el leasing. La otra posibilidad es que exista una opción de compra a un valor nominal. Es decir, que en el momento en que se realiza el contrato se supone de antemano, dado el valor de compra del bien, que se hará uso de la opción.

Por lo tanto, en este caso estamos frente a una venta a plazos, también particular porque quien otorga el crédito no es el proveedor del bien, sino una institución financiera. El proveedor cobra la totalidad del bien y la institución financiera lo subroga --por decirlo así-- a los efectos de otorgar el crédito para la venta a plazos. En ese caso, tanto en materia de IVA, como de IRIC, se aplicarían las mismas normas, es decir, las que corresponderían en una venta a plazos.

Por consiguiente, sería indiferente, para los distintos actores del negocio de leasing, hacer una venta a plazos o un leasing, según las situaciones particulares de la operación, pero independientemente de las consideraciones tributarias.

rp.1
D/632

determine, por ejemplo, que se establezca la opción de compra si se busca la ventaja del sistema de arrendamiento o que no se la establezca si se prefieren las otras ventajas; es decir, que se viole la neutralidad que existe como principio en la voluntad manifestada por el Poder Ejecutivo.

¿Qué diferencia, habría, desde el punto de vista de los efectos impositivos, entre considerarlo arrendamiento o considerarlo compra-venta?

Hago esta pregunta porque me gustaría saber cómo influye, en la ecuación del tomador de un leasing, el modo de administrar el pago de los impuestos.

SEÑOR COBELLI.- La diferencia es muy importante según se le considere arrendamiento o venta a plazo. En el caso del arrendamiento de una máquina, por ejemplo, si se arrienda por diez años, el IVA se desfasa en ciento veinte meses; si se considera venta a plazos, el IVA se paga al mes siguiente y por el total de la operación.

Si se trata de arrendamiento, el IRIC se paga por las cuotas de los ciento veinte meses; en cambio, si se trata de una venta a plazos, el IRIC se genera en el momento de la venta.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, la mecánica está induciendo a que haya arrendamiento y no compra-venta. En otras palabras, se está desestimulando la existencia de una opción de compra.

SEÑOR COBELLI.- Por eso yo decía que la resolución Nº 256/81, con alguna pequeña modificación que puede perfeccionarla, funcionó muy bien en el sentido de que atendía no solamente la forma jurídica, sino también la realidad económica, porque si se hace un arrendamiento disfrazado, que en realidad es una venta a plazo, se está desfasando el pago de los tributos.

Las tres opciones de que yo hablaba eran formas de disfrazar de arrendamiento lo que en realidad, era una venta a plazo.

Teniendo en cuenta esas opciones, a lo que alguien pu-

diera presentar jurídicamente como un leasing, se le daba tratamiento de venta a plazos, a los efectos de evitar que, impositivamente, se desfasara el pago de los impuestos.

Para que quede más claro, voy a dar lectura a los criterios que se manejaron.

"Por un lado, la cesión de uso a cambio de un precio, en general, significa que el dador, o sea, la sociedad leasing, computa el bien en su activo fijo. Esto es un arrendamiento. Debe abonar el IVA sobre la cuota vencida. Con respecto al IRIC, se produce la ganancia por la prestación del servicio de arrendamiento y una pérdida por amortización del bien para el dador, o sea, una ganacia por las cuotas mensuales que percibe con el arrendamiento.

Por otro lado, la cesión de uso con opción de compra al término del contrato es tratada como venta cuando: 1) el precio de la opción es menor al 75% del valor fiscal del bien en ese momento; 2) cuando no hay precio de opción; 3) hay precio, pero si el usuario no compra el bien y el bien se vende y el usuario asume los resultados, cobra o paga la diferencia entre el precio de venta y el de la opción. Cuando se dan cualquiera de estas situaciones, el usuario incluye en su activo fijo el valor del bien y éste se evalúa por el valor actual de las cuotas".

En estos tres casos, la Dirección General Impositiva considera que se trata de una venta a crédito, porque entiende que es un arrendamiento disfrazado.

SEÑOR GARCIA COSTA.- Creo que el tema que estamos analizando es singularmente importante.

Si vamos a crear una figura jurídica nueva y si la dotamos de condiciones que realmente la diferencian de la legislación habitual y no asimilable a ninguna otra, debemos cuidar muy específicamente el aspecto impositivo. Da la impresión de que si es un figura jurídica nueva, no puede estar comprendida en ninguna norma tributaria.

Por lo tanto, entiendo que habría que esperar alguna fórmula tributaria; en este caso, la iniciativa la tiene el Parlamento.

Debemos agregar a esto --y no quiero con esto suscitar

ninguna discusión política-- el uso abundante que ha hecho el actual Poder Ejecutivo de sus poderes para no enviar mensajes para exoneraciones y no interpretar normas tributarias sino vetarlas cuando le parece conveniente. En consecuencia creo que tenemos que ser extremadamente cuidadosos ya que se trata de fijar una figura impositiva y debemos tener en cuenta que hasta el año 90 vamos a tener un Poder Ejecutivo que es bastante impermeable a cualquier sugerencia que se haga con relación a un tributo, máxime cuando no comparte el criterio con que el Parlamento lo plantea.

Por lo tanto si estamos ante una figura nueva debemos crear una nueva tributación. No podemos aceptar que al crear una nueva figura le apliquemos por analogía institutos tributarios --y esto ya lo ha manifestado correctamente el señor Presidente-- que no pertenecen a este nuevo contrato incorporado a la legislación uruguaya.

No me resisto a que se cree una tributación porque sería absurdo que fuera la única operación financiera exenta de impuestos, pero de todas formas debemos analizarlo sobre este contrato en particular.

Naturalmente serán la Dirección General Impositiva y el Ministerio de Economía y Finanzas quienes nos fijen los parámetros a tener en cuenta. De todas formas debo actuar con esa tranquilidad de espíritu en el sentido de que vamos a crear una tributación, examinándola con cuidado.

Al crear por ley el leasing no vamos a aceptar tributaciones por analogía que si bien se aplicaron --cosa que hizo bien la Dirección General Impositiva porque había una operación financiera no definida ni automáticamente había que buscarle una tributación-- no puede hacerse ahora, ya que este caso es diferente y debemos elaborar una tributación específica para una figura determinada como la que estamos creando.

Por lo tanto sería de interés primario que el Ministerio de Economía y Finanzas nos manifestara cuál es la fórmula concreta.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que ha sido muy oportuno el planteamiento realizado por el señor Senador Ortiz.

Si tenemos en cuenta la hipótesis de que se expresara

en la ley el criterio sustentado por el señor Senador García Costa de que siempre estamos ante una opción de compra tendríamos que considerarlo, desde el punto de vista impositivo, como una compra a plazo y en el caso del IVA sería muy sencillo porque éste tendría que incluirse siempre al realizar la operación.

Si se abre esta opción hay una inducción al arrendamiento por el principio económico de que es mejor pagar después. La Dirección General Impositiva ha enfrentado la situación con una cierta prevención sobre la casuística posible y ha analizado tres casos de arrendamiento disfrazado que se vinculan sobre todo con la consideración del precio final, su monto, su cumplimiento, etcétera.

Sin embargo personalmente tengo la impresión de que no podemos quedarnos con el decreto del Poder Ejecutivo previendo una casuística que puede estar siendo eficaz incluso en este momento porque observo que el señor Director de la Impositiva coincide con la afirmación de que se están previendo operaciones de arrendamiento disfrazado con eficiencia.

En este momento estamos haciendo una ley en la cual teóricamente se va a realizar este tipo de operaciones con mucha mayor cantidad de casos y envergadura.

Indudablemente --y tal como lo ha propuesto el señor Senador García Costa-- la Dirección General Impositiva debe traernos alguna iniciativa con respecto a este asunto, pero ocurre que no puede hacerlo si nosotros no le damos un criterio, porque si le manifestamos que va a haber una opción de compra en todos los casos le facilitaremos el trabajo porque tendrá que establecer el IVA o el IRIC vinculados a la compraventa.

Si no lo hacemos y mantenemos el texto actual --porque el señor Senador García Costa hacía referencia al proyecto del Poder Ejecutivo-- que es modificado, la situación se vuelve más compleja. En consecuencia creo que metodológicamente lo que propone el señor Senador García Costa es lo más conveniente o sea que la Impositiva nos traiga alguna idea sobre este asunto.

De todas formas, repito, que si nosotros no le damos las instrucciones esto va a resultar un poco difícil.

rp.6
D/632

Quizás tuviéramos que postergar este asunto hasta confirmar la posición actual de la Comisión.

SEÑOR COBELLI.- Debo manifestar que personalmente me encuentro satisfecho con el funcionamiento de esta reglamentación; naturalmente hablo de un valor histórico.

No debo olvidar que estamos asistiendo a una evolución tecnológica muy importante y la estimulación de las operaciones de leasing pueden ser muy trascendentes en la medida en que la tecnología siga avanzando y haya equipamiento industrial sobre todo en el área de la cibernética.

En consecuencia en la medida que se amortizan rápidamente pueden generarse nuevos tipos de operaciones y el estímulo tendría que ser de una naturaleza que de pronto implicaría una revisión de lo realizado hasta ahora. Esto escaparía a mi especialización de tributarista y delegaría --salvo mejor opinión de mis colegas-- este tema al economista García Peluffo que tiene una idea muy clara del tema y le propondría que realizara un planteamiento sobre este punto para la próxima sesión. Pienso que esto puede tener proyecciones muy importantes desde el punto de vista del funcionamiento futuro y del desarrollo así como para el equipamiento industrial del país.

Por lo tanto no debemos solamente congelar la parte tributaria --que a mi entender sería algo muy parcial-- sino desarrollar el mercado de leasing con proyección a un desarrollo económico del país. Llegados a este punto solicitaría la intervención del señor García Peluffo.

SEÑOR GARCIA PELUFFO.- Estoy de acuerdo con el planteo del señor Presidente en el sentido de que debemos discutir el tema de fondo. En el tratamiento tributario del leasing están los antecedentes de la resolución de la Impositiva que son correctos. Existen algunos pequeños elementos a considerar pero que son de menor importancia. De todos modos, si es necesario, nosotros podríamos traer una propuesta sobre el tratamiento fiscal para ser discutido por la Comisión.

SEÑOR PRESIDENTE.- En consecuencia, sería imprescindible que la Comisión instruyera a los señores asesores respecto a su posición en el tema de fondo porque será uno u otro el tratamiento impositivo si adoptamos el criterio establecido en el proyecto de acuerdo al texto que está en la Co-

misión o si nos inclinamos por la opinión del señor Senador García Costa.

SEÑOR ORTIZ.- Aquí tenemos dos formas de leasing; una se asemeja, diremos, al arrendamiento y la otra a la compraventa. Pienso que no tenemos que adecuar eso a lo impositivo sino lo impositivo a esa naturaleza jurídica. Si el tratamiento que le damos, cuando se trata de compra-venta es más beneficioso que el que le otorgamos cuando se trata de arrendamientos, paciencia. Es decir, nosotros no podemos torcer la naturaleza jurídica para adaptarlo a una naturaleza fiscal. Me parece que tenemos que determinar bien la naturaleza jurídica y después decir que a esta modalidad le adjudicamos el régimen impositivo, sea el de compra-venta o el del arrendamiento. Creo que eso es lo fundamental.

Por supuesto que puede haber dentro del concepto de la compra-venta alguna variante y eso también habría que preverlo. Pero digo que debemos ir a esa premisa, es decir, adaptar lo impositivo a lo jurídico.

Por otra parte, me parece conveniente que no haya dudas. En la resolución 256, que no la tengo a la vista, ustedes han previsto una cantidad de situaciones. Ahora, ¿por qué no las reproducimos en la ley? Esta es una resolución de la Impositiva derivada de una experiencia, pero mañana puede variar.

También comprendo lo que dice el contador Cobelli, de que puede haber una técnica, que como dice la zarzuela, "avanza que es una barbaridad", que pueda traernos formas nuevas que exijan una consideración especial. En ese caso, volveremos a reunirnos, sobre todo en un tema tan delicado como es el impositivo.

SEÑOR GARCIA PELUFFO.- En el caso concreto del IVA, cuando el leasing es una forma de arrendamiento, no hay ninguna ventaja en su favor respecto del otro tipo de leasing. A lo que hacía referencia el Contador Cobelli era a formas de leasing que se aplicaron en determinadas épocas en el Uruguay, en el cual el proveedor vendía a plazos sin intervención financiera, pagando el IVA según las cuotas que iba cobrando en el período de amortización del préstamo y no haciendo efectivo el comprador el IVA en el momento de la compra. Esta situación no se daría en el tipo de leasing previsto en el proyecto.

En este tipo de leasing siempre hay una intervención de una institución financiera, que compra el bien al proveedor, para darlo con o sin opción de compra y en ese momento debe hacer efectivo el IVA. De modo que tributariamente no se induce a ninguna otra forma de leasing. Pensamos que tal como está planteado el tratamiento es neutro.

SEÑOR COBELLI.- En la legislación actual, por ejemplo, para citar un caso, la empresa Carlos Gutiérrez no puede ampararse a la normativa porque sería una venta directa al proveedor, al usuario. Aquí se está legislando en materia financiera. Entonces, esa situación de pagar en cuotas el IVA no se daría.

SEÑOR GARCIA PELUFFO.- De todas formas, aunque se legisle para esta normativa que se propone en el proyecto, es necesario mantener el tratamiento de la operativa, consagrado por resolución de la impositiva para otras formas de leasing que aquí no encaja. Por ejemplo, la venta de un proveedor en forma de leasing. Debería tratarse de la misma forma como se hace ahora.

SEÑOR GARCIA COSTA.- Comparto lo que dice el señor García Peluffo. Pero aparte de este contrato, pueden subsistir otros que tienen similitud. Para eso ya la Impositiva tiene un tratamiento tributario que ha funcionado con cierta normalidad. Nosotros nos ceñimos a éste, que es lo novedoso y que tiene otros alcances.

SEÑOR PRESIDENTE.- Mi inquietud se refería a que desde el punto de vista del usuario hay dos realidades distintas. En términos de pagar, por ejemplo, el IVA en caso de ser una compra-venta al inicio de la operación o pagarlo a una institución financiera, en este caso con respecto a las cuotas, si es considerado arrendamiento. Me parece que eso podría estar distorsionando la mecánica, más allá de las prevenciones casuísticas que haga la Impositiva, sobre todo porque puede haber un mayor desarrollo de esta figura en la práctica. Entonces, la inquietud del señor Senador Ortiz es un poco sobre lo que habíamos coincidido. Que se nos traiga un texto parece bastante atinado. El señor García Peluffo también ha señalado la necesidad de que lo que se llamaba leasing operativo, que aquí no va en la ley, también estuviese previsto en términos impositivos. De algún modo, eso también actúa en el mercado. Por lo que estamos induciendo a la gente, eso va a ser impositivamente mejor que los mecanismos que estamos imponiendo aquí. De todos modos, metodológicamente, quedamos a la espera de una propuesta del Poder Ejecutivo.

rp.9
D/632

SEÑOR CASSINA.- Como la Comisión sabe, me he incorporado al Senado por poco tiempo. En absoluto no quiero demorar la resolución final en torno a este asunto.

Me interrogaba a mí mismo si realmente se está legislando sobre una nueva figura contractual. Pregunto si no se ha considerado conveniente ir a la Cátedra de Derecho Comercial. Tomo en consideración, sin perjuicio del valioso asesoramiento de que estamos recibiendo, la necesidad de trabajar en materia jurídica con un criterio sistemático que, obviamente, lo tienen los especialistas en la materia.

SEÑOR PRESIDENTE.- En su momento, consideraremos la inquietud del señor Senador Cassina. A esta altura, podríamos considerar el tema relativo a la arquitectura de la ley, y a la mecánica instituida de la opción de compra como situación necesaria e imprescindible para este crédito de uso.

SEÑOR GARCIA COSTA.- Creo que los argumentos ya fueron vertidos y, por lo tanto, no voy a agregar mucho más.

Voy a dar la impresión que he recogido a medida que he ido leyendo algunos textos sobre Leasing; prácticamente, por unanimidad, todos presentan como elemento esencial del contrato de Leasing, la opción irreversible de compra, como necesidad.

La razón comercial, financiera, que ello tiene, es bastante clara: procurar que toda la contratación de este tipo sea redondeada y completa porque la no opción de compra significa que el dador del Leasing quede, en algunas situaciones, extremadamente complicado. Por ejemplo, si se trata de una empresa cuya intención es proceder exclusivamente como Leasing, puede ocurrir que comience a quedarse con bienes con los que no sabe qué hacer y, en consecuencia, comienza a almacenar bienes disponibles para Leasing futuros.

Una segunda hipótesis que se puede empezar a dar es cuando no existe la opción de compra y el dador tiene frente al usuario del Leasing una enorme ventaja; una vez terminado el Leasing, el bien, en este caso una máquina, está en buenas condiciones, y entonces el dador, con todas las ventajas que tiene, exige condiciones para la venta mucho más beneficiosa para él --y, en consecuencia, perjudiciales para el usuario-- que si se hubieran establecido desde un principio.

Es fácil imaginar que cuando terminan los tres o cuatro años de utilización de la máquina, el usuario prefiera continuar con ese bien, sobre todo, en este país donde habitualmente se extiende su uso tres o cuatro veces más que lo establecido por las normas, porque hay que reconocer que el Uruguay es un país pobre.

Es dable pensar que en ese caso hay alguien que tiene una enorme ventaja sobre el usuario. Es decir que, sin opción de compra y terminado el contrato, el dador decide recuperar el bien, por lo que el usuario, en definitiva, va a terminar pagando un alto precio, que no es el lógico ni el que hubiere convenido inicialmente y sobre todo si se hubiera realizado, necesariamente, con opción de compra obligatoria.

No es que todos los países que tienen leyes específicas en este sentido lo establezcan; estuve leyendo la ley francesa, la belga, y en ellas se establece con precisión la opción de compra. Además, comercialmente es importante para que cuando llegue la finalización del Leasing no nos encontremos con que existe una tremenda disimilitud de posibilidades, entre el dador y el usuario y, por lo tanto, el que tiene la ventaja es el primero y, al final, el que en definitiva precisa continuar con la máquina es el usuario.

Entonces, el hecho de que la opción de compra esté en el contrato es, no sólo una obligación de copiar legislaciones ajenas --que no sería un argumento, aunque por algo ellas están-- sino una necesidad comercial, porque, de lo contrario, vamos a dejar al Leasing muy alterado en su esencia, porque financieramente despojamos al usuario de una muy clara ventaja que desde el principio puede convenirse y se evitaría que al final se negocie la opción. Pero como ello no es necesario que suceda así, porque las instituciones financieras que se dedican al Leasing tienen cierta similitud con las compañías de seguros: utilizan tablas de obsolescencia, de ganancia, todo perfectamente establecido y, por lo tanto, no van a sentirse perjudicados por una opción de compra cierta. Esa opción se va a dar, como sucede sobre todo en los grandes países donde existe gran desarrollo del Leasing, donde se prevé la opción de compra.

En consecuencia, me inclino a que hagamos un contrato con opción de compra irrevocable.

Estas son mis razones y entiendo que ya la Comisión ha tenido oportunidad de escuchar mejores opiniones de parte de representantes del Poder Ejecutivo.

tv.2

SEÑOR PRESIDENTE.- Por lo tanto, habría que rever el debate en lo que tiene que ver con los artículos 1º y 5º, como también algunas otras modificaciones.

SEÑOR GARCIA PELUFFO.- Discrepo en parte con lo expresado por el señor Senador García Costa en el sentido de que la realidad del Leasing, según tengo entendido, en los países que más se ha desarrollado su utilización, no existe legislación al respecto, como sucede en Inglaterra, Japón y me animaría a decir que también en Estados Unidos. En estos países esta forma de operar se ha desarrollado naturalmente por la evolución propia de los negocios en los cuales existe una tradición sobre este tipo de contrato.

En todas esas realidades --y también en otras en las que se ha legislado-- el leasing no necesariamente prevé la opción de compra. Hay muchas formas de contratos y aunque todas se denominan Leasing, podríamos categorizarlas básicamente en dos.

Una de ellas sería cuando no existe intervención de una institución financiera. Allí más que Leasing se trata, concretamente, de arrendamiento con opción de compra o de venta a plazo. Por ejemplo, un caso concreto sería el de un proveedor que vende los bienes que posee en stock, en forma de leasing con opción de compra; otro, en los que existe un arrendamiento con opción de compra al final y que normalmente se utiliza con las computadoras y fotocopiadoras. La opción de compra normalmente es similar al precio de mercado, de manera que el tomador no siempre hace uso de esa opción de compra.

Existe otra forma que es el Leasing con intervención de una institución financiera, que es lo que precisamente se está tratando de regular en este proyecto. Aquí se prevé una operación de naturaleza económica distinta donde existe, concretamente, un crédito, a pesar de que lo que hay detrás es simplemente una compra a plazos o un arrendamiento. Siempre en una compra a plazo existe un proveedor y una empresa que quiere comprarle; el proveedor no financia la venta de ese bien e interviene una institución, que tomando la propiedad del bien financia su venta. Entonces se crea una nueva figura que es el Leasing, y que normalmente tiene una opción de compra, porque en definitiva lo que se intenta es que el bien pase a propiedad del tomador.

También existen otras situaciones en las cuales a la empresa le interesa arrendar un bien que en el mercado no se suele otorgar en arrendamiento; entonces en este caso, la figura del Leasing permite ese tipo de arrendamiento con la intervención de una institución financiera, que adquiere ese bien y se lo da en arrendamiento a la empresa sin opción de compra, que es lo que en definitiva le interesa a la empresa: arrendar el bien y no comprarlo.

Obviamente que eso se hace con un tipo de bien que tiene un mercado secundario. A la empresa que financia no le interesa quedarse con el bien sino disponer de él al fin del contrato. Pero ya no lo va a hacer en favor del usuario sino en favor de una tercera parte que lo va a revender en un mercado de segunda mano.

Todo ese tipo de operaciones se realizan en otros países; algunas de ellas, inclusive, como el leasing sin opción de compra, tienen un enorme desarrollo porque permiten cierto tipo de operativas que no serían posibles sin la existencia de ese contrato. En síntesis, limitar el leasing a una forma determinada sería quitarle flexibilidad a esa figura. Podemos encasillarnos en un tipo de leasing y prohibir los otros, pero no veo que existan razones de orden general que lo aconsejen.

El caso de los bienes inmuebles es diferente. En la reunión pasada en que se discutió el tema propusimos un artículo, dadas sus características especiales y la participación de la institución financiera, por el que siempre hay una opción de compra y por el que se dispone del bien al final del período del leasing. De manera que en todos los casos, cuando interviene la institución financiera en el leasing de un inmueble, el mismo sale de su propiedad.

En cambio, para el caso de equipos no veo que existan razones de orden general que impidan a la institución financiera hacer la siguiente operación: llegar a un acuerdo con un proveedor por el cual los bienes que éste vende son financiados --para dar el leasing-- por la empresa financiera. Esta última, luego, los revende al proveedor a un precio predeterminado. El usuario tiene la ventaja de no estar obligado a financiar el 100% del valor de la máquina. Solamente financiaría la diferencia entre el valor de compra y de reventa. Supongamos que se pacta un leasing a 3 años, por el cuál la empresa proveedora promete comprar ese bien por el 40%

de su valor de venta, o el valor de venta ajustado. En ese caso, lo que el usuario necesitaría financiar sería el 60% del valor de la máquina y no el 100%. De esa forma el usuario obtendría un beneficio cierto que provendría de la existencia de este tipo de leasing; en cambio, si la opción de compra en favor del usuario fuese revocable, no sería posible.

El señor Senador García Costa, se refirió a la necesidad de renovación de un bien. Normalmente, cuando se tiene un bien de equipo en propiedad, existe la tendencia a mantenerlo más allá de su vida útil. Como en general este tipo de bienes son caros, las empresas tratan de sacarle el mayor partido posible. Pero el hecho de que no exista opción de compra, ayuda a tomar la decisión de renovar los equipos, cosa beneficiosa cuando se trata de equipos que quedan obsoletos con gran rapidez.

El tomador al realizar sus cálculos de costo y estudios de rentabilidad, tiene en cuenta cuánto le va a costar por año ese bien y luego de terminada la vida útil de ese bien, lo puede devolver sabiendo que no tendrá que ocuparse más de él. En consecuencia, la ventaja de que haya o no opción de compra queda librada a lo que piensen las partes: la institución financiera que da el crédito, el proveedor que vende el bien, o el usuario. El hecho de que no exista opción de compra puede redundar, también, en beneficio del usuario. De manera que al proponer una legislación en la cual no se limita el leasing en lo que tiene que ver con la opción de compra, se busca dar flexibilidad para que se desarrolle el tipo de leasing que la economía considere más conveniente.

SEÑOR GARCIA COSTA.- El Poder Ejecutivo envió un Mensaje estableciendo la opción de venta irrevocable. Eso no impide que escuchemos opiniones de ese mismo Poder diciendo que no debe establecerse la opción.

Comprendo lo que está expresando el señor contador García Peluffo pero creo que él utilizó erróneamente la expresión "prohibir". Nuestra intención no es prohibir otros tipos de leasing. Lo que tenemos en mente es la existencia de un tipo de leasing ordenado, reglamentado y que va a ser el más usado. Este leasing será manejado por instituciones financieras autorizadas por el Banco Central. Es decir, una operación con garantía. Cambiamos ciertas normas haciendo que la responsabilidad de la pérdida quede a cargo del usuario, en lugar del propietario. Hacemos la inscripción en un Regis-

tro para darle garantías al usuario contra terceros. Este leasing al cual nos estamos refiriendo, a nuestro juicio, debe ser con opción de compra. Esto no significa estar en contra de que en el Uruguay se utilice otro tipo de leasing. Pero pretendemos legislar sobre uno muy específico, con grandes garantías y calidad jurídica muy especial. Este sería el leasing que llamamos crédito de uso. El crédito de uso de la Ley Nº 15.925 está reglamentado de una manera determinada. Además, como se trata de operaciones de causa, objeto, absolutamente legítimas en la vida jurídica del país, no están prohibidas; serán contratos que de pronto darán mucho trabajo a los jueces y a los abogados: eso es otro problema. Pero lo que yo menciono sería claro y terminante y debe incluir la opción de compra para evitar problemas complejos. El propio Poder Ejecutivo explica, en la Exposición de Motivos, por qué solicita la opción de compra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Voy a hacer alguna pequeña observación apartándome de lo que debe ser mi labor como Presidente.

En la preocupación del señor asesor creo advertir una vinculación entre el hecho, opción de compra necesaria y la existencia de un precio residual. Creo entender que si el precio final no es residual sino de mercado, no debe atarse al usuario a una opción de compra absolutamente vinculante. Entre otras cosas porque oscila el precio de mercado.

El señor asesor establece tres situaciones muy claras. Una de ellas es el arrendamiento con opción de compras, que se está practicando, en la que ésta tendría precio de mercado. El leasing operativo que se señalaba al principio no está legislado en esta ley. O sea que no hay opción de compra y lo que hay es un precio de mercado final. Eso es un tipo de operación usual, en el caso de mercaderías en stock. Es decir, lo que tiene que ver con las copiadoras y fotocopiadoras.

SEÑOR GARCIA COSTA.- Mercaderías propias...

SEÑOR PRESIDENTE.- Propias, sin intervención de la institución financiera.

En segundo término, se da la situación clásica que describe el señor Senador García Costa: una suerte de venta a plazo con un valor residual y con opción de compra imprescindible. Pero a lo que el señor asesor le da una gran importancia

es al caso de las mercaderías que no están en stock. Es decir, bienes de capital que no están en el stock de las empresas que venden, sino que es necesario comprarlos a un proveedor en el extranjero.

¿Qué tomador no está dispuesto, necesariamente, a comprarlo, por lo cual, finalmente, puede haber un precio de mercado y no uno residual, entre otras cosas, como un mecanismo para que la institución financiera apoye a la gente que no tiene capital para comprarlo? Entonces estamos en la situación de que el sistema financiero facilita la provisión de bienes de capital de difícil adquisición en un mercado, de modo natural; al final, sin embargo, tenemos un precio de mercado y no uno residual, porque el adquirente no está en condiciones de que su cuota involucre la compra, o que el precio se haga residual porque se ha ido pagando a lo largo del proceso.

Observo que esta situación es un poco difícil de prever, porque si existen inconvenientes para obtener la máquina, no tengo muy claro cómo se va a lograr un precio de mercado vigente en una plaza pequeña como la nuestra.

Esta es una situación específica hacia la cual apunta la eterna libertad de opción de compra en la mecánica que se opera.

SEÑOR GARCIA COSTA.- No olvidemos --y creo que el señor Presidente lo está haciendo-- que se trata de una opción de compra: es irrevocable para el dador pero se trata de una opción para el usuario. Quiere decir que éste, llegado el momento, puede decir que no compra ni por un precio residual por más pequeño que sea debido a que la máquina está vieja o porque ha llegado otro modelo. Es una opción; no está convenida la compra. Esta situación es obligatoria para el dador --y lo debe establecer en el contrato-- pero no para el usuario.

SEÑOR PRESIDENTE.- Es cierto lo que expresa el señor Senador; pero en el precio residual las cuotas van a ser más altas porque, en última instancia, es una venta a plazo y la cantidad de usuarios se restringe a aquellas personas que posean capital para pagar esas cuotas elevadas. En cambio, si dejamos librado a las alternativas del mercado, todo terminará en que el bien tendrá el precio que se refleje en plaza

y si se trata de un arrendamiento será por una cuota menor, por lo que, en última instancia, estamos haciendo acceder a esta tecnología a mayor cantidad de gente que creo que es la filosofía de esta iniciativa, se llegue o no a la aprobación de este proyecto de ley.

Señalo esto porque creo que éste ha sido uno de los argumentos --si no es así me corregirán los señores Senadores-- que nos fue decidiendo hacia la flexibilidad, porque la Comisión, al principio, estaba conteste en apoyar la garantía de la opción para el tomador, que la usará o no, y que es la base sobre la que reposa el razonamiento del señor Senador García Costa.

SEÑOR ORTIZ.- Creo que es evidente que en la sesión de hoy no vamos a poder avanzar mucho más; por lo tanto pienso que es conveniente resolver el plan de trabajo futuro.

SEÑOR GARCIA COSTA.- Propondríamos que este aspecto continuáramos discutiéndolo en la sesión del jueves próximo. A este respecto pienso que puedo aportar elementos de juicio bastante importantes en cuanto a doctrina y legislación comparada.

SEÑOR ORTIZ.- Pienso que se podría redactar algo en materia impositiva.

SEÑOR GARCIA COSTA.- Asimismo, no debemos olvidar que tenemos pendientes tres proyectos sustitutivos relativos a normas de refinanciación de la deuda externa.

Como la deliberación de este tema implica la paralización de los pagos --obvio es decir que la gente empieza a pensar qué es lo que va a pasar a este respecto y no abona las cuotas-- debemos solucionarlo en forma rápida.

Por lo tanto propongo una reunión extraordinaria de la Comisión para el día martes en horas de la mañana.

SEÑOR PRESIDENTE.- He observado en la sesión pasada que la posición del Poder Ejecutivo no se ha movido un ápice en lo que se vincula con el aspecto interpretativo de la iniciativa del señor Senador Pereyra o con el modificativo de la otra propuesta.

SEÑOR GARCIA COSTA.- El Poder Ejecutivo sólo modifica su criterio en relación al Banco de la República.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pregunto si debemos invitar al Poder Ejecutivo nuevamente.

SEÑOR GARCIA COSTA.- Pienso que en este caso, no podrá aportar más que una negativa --ya lo ha hecho en dos ocasiones-- avalada por argumentos que, aunque no compartimos, son respetables.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, el día martes discutiremos los tres proyectos sin la presencia de los representantes del Poder Ejecutivo.

Al margen de agradecer la presencia de los señores asesores, los convocamos para el jueves que viene puesto que todavía existen dudas respecto a los aspectos impositivos.

En esa ocasión discutiremos los dos puntos pendientes relativos a la obligatoriedad de la inserción de la opción de compra en los contratos de crédito y de uso y los aspectos señalados por el señor Senador García Costa vinculados a la naturaleza de orden público de las disposiciones.

Si no se hace uso de la palabra, se levanta la sesión.

(Así se hace a la hora 11 y 25 minutos)

tv.9